



## Prácticas recomendadas para...

# Motivar la elección de alimentos saludables en su tienda minorista

Hacer que haya disponibilidad y accesibilidad de alimentos saludables en el entorno del comercio minorista de alimentos permite a las personas elegir alimentos más saludables. Sin un buen acceso a alimentos saludables, los clientes pueden optar por comprar alimentos con mayor contenido calórico y bajo valor nutricional. Los minoristas pueden apoyar las elecciones de alimentos saludables como parte de su estrategia comercial y aumentar el acceso y la demanda de ventas de alimentos saludables.

## Producto

El surtido de productos disponibles en su tienda tiene un impacto importante en las elecciones que hacen los clientes. Como práctica recomendada, asegúrese de aprovisionarse de alimentos saludables tales como frutas, verduras, productos lácteos y cereales integrales frescos.

- Identifique socios locales para garantizar una variedad saludable de frutas y verduras.
- Considere opciones de productos agrícolas frescos, congelados, deshidratados y enlatados.



## Colocación

Coloque alimentos y refrigerios saludables en áreas de alta visibilidad. Asegúrese de que la señalización y estanterías de productos estén a la altura de los ojos y en las partes de la tienda con mucho tráfico, como el final de un pasillo o cerca de la caja. Sea creativo con sus estrategias de colocación al incorporar sistemas de etiquetado en estantes que promuevan e identifiquen productos saludables.

- Coloque refrigerios saludables (como un puesto de frutas frescas) cerca de la caja.
- Rote la colocación y las exhibiciones de productos con regularidad.
- Cree exhibiciones que sean coloridas y atractivas a los clientes.
- Coloque los artículos no saludables lejos de las exhibiciones de alimentos saludables.



## Precios

Recuerde que los clientes tienden a elegir productos económicos en lugar de los más caros. Ofrecer promociones y ofertas de opciones de alimentos saludables puede motivar a los clientes a tomar decisiones más saludables. Para aumentar la demanda y la rentabilidad de los alimentos saludables, haga lo siguiente:

- Promocione productos locales y de temporada a precios reducidos.
- Cree un programa de recompensas de alimentos saludables o un incentivo BOGO.
- Motive a los clientes a gastar los beneficios alimentarios federales (SNAP) en alimentos nutritivos.



## Promoción

Además de la colocación y los precios de productos alimenticios saludables, la promoción también es una herramienta eficaz para crear un entorno minorista de productos saludables.

Recuerde que la promoción de alimentos saludables debe ser integral. Algunos ejemplos incluyen lo siguiente:

- Considere limitar la señalización de productos no saludables tales como tabaco y alcohol, y aumente la señalización de alimentos nutritivos.
- Incorpore promociones tales como "Lunes sin carne" a sus actividades semanales en la tienda.
- Recuerde utilizar las advertencias de seguridad en productos tales como bebidas azucaradas
- Presente artículos saludables como los "Productos de la semana" y ofrezca muestras gratuitas de estos artículos.



## Educación y servicios en la tienda

Facilitar a los compradores y miembros de la comunidad acceso a programas educativos también puede crear conciencia sobre la importancia de una alimentación saludable. Ofrecer campañas educativas (tales como demostraciones de cocina) y materiales educativos (tales como recetas y folletos de compra de alimentos) son excelentes maneras de concientizar y promover la alimentación saludable.

- Ofrezca información sobre programas de asistencia nutricional, tales como educación en el Programa de Asistencia Nutricional Suplementaria (SNAP-Ed).
- Prepare una mesa informativa que ofrezca educación en la tienda de manera regular.
- Aproveche tarjetas gratuitas de recetas cerca de frutas y verduras saludables con el fin de inspirar a los clientes menús y recetas (relacionando recetas con promociones semanales).

